

# Menadžer meseca

## septembar 2003.



**Dragana Mihajlović,**  
vodeći menadžer  
Zepter osiguranja

► Dobra organizacija, timski rad i velika saradnička struktura jedan je od oprobanih recepata za uspešan rad. Potvrda svega ovoga je saradnička struktura **Dragane Mihajlović**, vodećeg menadžera iz Novog Sada. U septembru mesecu, njena saradnička struktura ostvarila je najveći grupni promet, a istovremeno je imala i solidan broj aktivnih saradnika.

► Gospođa **Mihajlović** je u Kompaniji Zepter prisutna od samog početka, a o svom iskustvu kaže: *U Kompaniji Zepter počela sam da radim 1990. godine, kao apsolvent Pedagoške akademije. U početku sam bila saradnik Osnovnog programa. U periodu 1996-1998. bila sam direktor programa Kozmetike za vojvođansku regiju. U to vreme moja mreža je brojala 2000 saradnika. Nakon toga, svoje znanje i iskustva sam obogatila na internacionalnom nivou, radeći u Zepter Rumuniji. Od marta 2000. godine sam u Zepter osiguranju. Nisam se bojala novog početka, svoje znanje i iskustvo uspešno sam iskoristila i za samo pet meseci dostigla rang Lider menadžera.*

*Ono što moje iskustvo pokazuje i što bih preporučila svim saradnicima je da permanentno rade lične prezentacije, dovode nove saradnike, grade i ulažu u svoju strukturu. Uspeh se ostvaruje samo timskim radom. Moji menadžeri su ljudi mladog duha koji vide mogućnost dobre zarade i napredovanja u našoj Kompaniji. Moje lično uverenje - da rad u Zepter osiguranju ne pruža samo dodatnu već višestruko veću zaradu u odnosu na preduzeća u kojima su saradnici zaposleni - prenosim i na moje saradnike. Zadovoljstvo rada je utoliko veće što se ostvareni rezultati nagrađuju raznim stimulacijama, seminarima, regionalnim sastancima i mitinzima internacionalnog karaktera. Za trinaest godina rada u Kompaniji Zepter prisustvovala sam mitinzima u Barseloni, Atini, Monte Karlu, Varšavi...*

*Svi ljudi koji se ne boje rada, koji su uporni i imaju sigurnost u sebe, dobro su došli u Zepter osiguranje. Privatno, moje najveće bogatstvo su moje četvoro dece. A moj poslovni uspeh je i uspeh moje porodice, bez čije maksimalne podrške i pomoći sve ovo ne bih ostvarila.*





## Prodavac meseca septembar 2003.



►Timski rad je izuzetno važan, ali ne treba zanemariti ni lični promet svakog saradnika i menadžera. Želja nam je da posebno istaknemo svakoga ko ostvari najveći lični promet u mesecu. Prema rezultatima ostvarenim u proteklom mesecu, **Prodavac meseca** za septembar je Mišo Zec, inženjer informatike iz Rume.

Rad u Zepteru započeo je 1996. godine kao saradnik Porcelana, a kasnije Osnovnog programa. U Zepter osiguranju je počeo sa aktivnim radom od aprila 2003. godine. Vrednim radom na ličnim prezentacijama, za samo 5 meseci je pokazao kako se može napredovati i postići rang **Senior menadžera**. Važan podatak je i informacija da je gospodin **Zec** svoj uspeh u proteklom mesecu ostvario zaključivanjem dugoročnih polisa životnog osiguranja.

Smatra da pravi uspeh u poslu tek predstoji, jer će dodatani motiv za još bolji rad biti primanja koja se u porodici **Zec** očekuju za koji dan.